



**電気通信市場検証会議
競争ルールの検証に関するWG 第18回
事業者ヒアリング ご説明資料**



2021年5月17日
株式会社インターネットイニシアティブ
MVNO事業部

Ongoing Innovation

市場の動向 関連



- MNOがMVNOの料金水準に近接したプラン（廉価プラン）を投入。当社も新プランを4月より提供開始
- 市場競争の活発化により通信費の低廉化が達成され、家計負担の低減につながることは、消費者にとって望ましい
- 他方、MVNOのプランとMNOの廉価プランの間には、**昼帯等の通信速度品質に差があり、引き続き、データ接続料の低廉化は必要**

2021/4/1より新プランスタート!
IIJmioモバイルサービスギガプラン

誰でも契約条件無しでずーっとおトク!

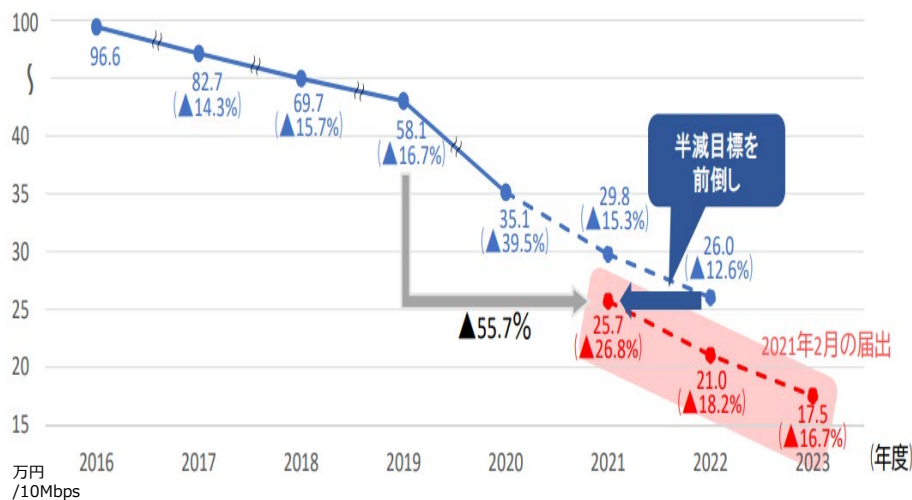
NEW 月々 **858** 円~

今なら 初期費用 **1円** 5/31まで

	2ギガプラン	4ギガプラン	8ギガプラン	15ギガプラン	20ギガプラン
音声	税込858円	税込1,078円	税込1,518円	税込1,848円	税込2,068円
SMS	税込825円	税込1,045円	税込1,485円	税込1,815円	税込2,035円
データ タイプのみ	税込748円	税込968円	税込1,408円	税込1,738円	税込1,958円
eSIM データ通信 ドコモ網のみ	税込440円	税込660円	税込1,100円	税込1,430円	税込1,650円

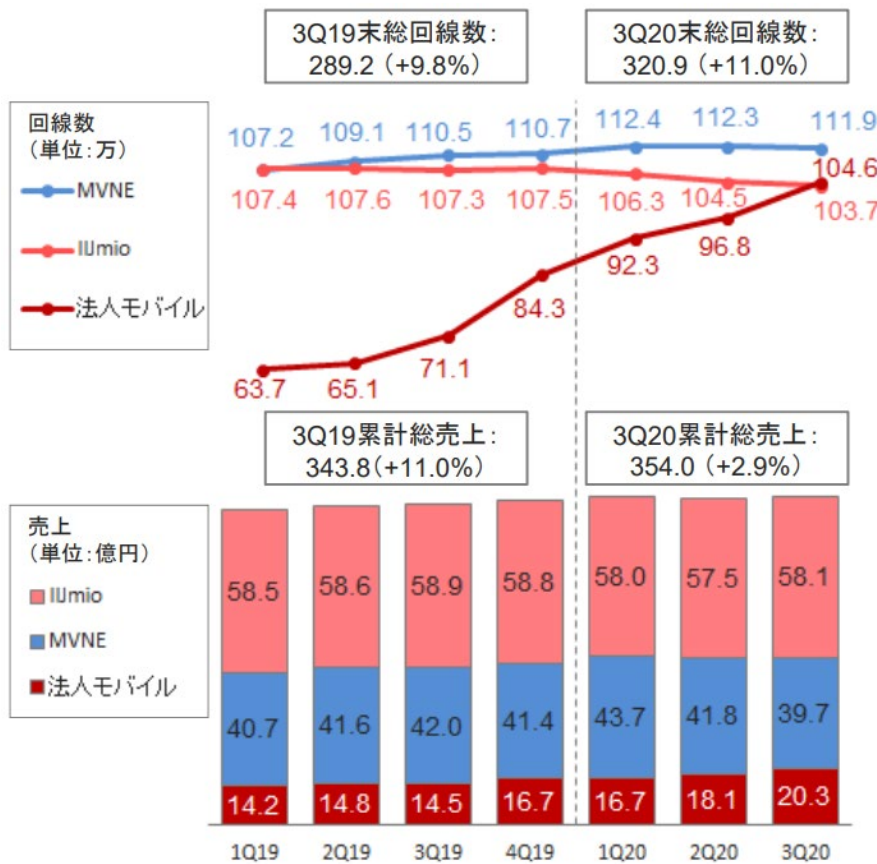
データ接続料の見込み

- テレコムサービス協会「要望書」に伴う、総務省要請により、3年間で半減の当初目標を前倒して実現



接続料の算定等に関する研究会（第43回）より抜粋

- モバイル事業全体として、売上は上昇傾向だが、成長要因は変化
- IoT案件、リモートワーク需要増などにより、法人モバイルが伸長
- IoT分野にて、フルMVNOの機能を活用したビジネスが拡大



IIJ Omnibus サービス



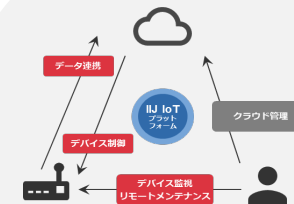
仮想化されたNWインフラをベースとした、業務スタイル変革を支えるNWサービスを提供

SoftSIMソリューション



内部にモバイル通信に必要な情報を論理的に書き込み、SIM機能を持たせた通信モジュールを提供

IIJ IoTサービスとの連携



セキュアなNW、クラウドによるデータ収集・蓄積・可視化、デバイスの監視・制御・メンテナンスを行うためのプラットフォームを提供

- IIJのMVNO事業は、個人・法人の様々なトラフィック需要（最繁帯、必要容量・速度等のニーズ）を重ね合わせ、設備の利用効率を上げることで、事業利益の最大化を目指している
- 今後も個人と法人の両輪で事業の発展を目指す

個人事業

- シェア機能、eSIMなど、多様化するニーズに対応



法人事業

- フルMVNO機能の活用を更に加速
- 既存サービスとの連携

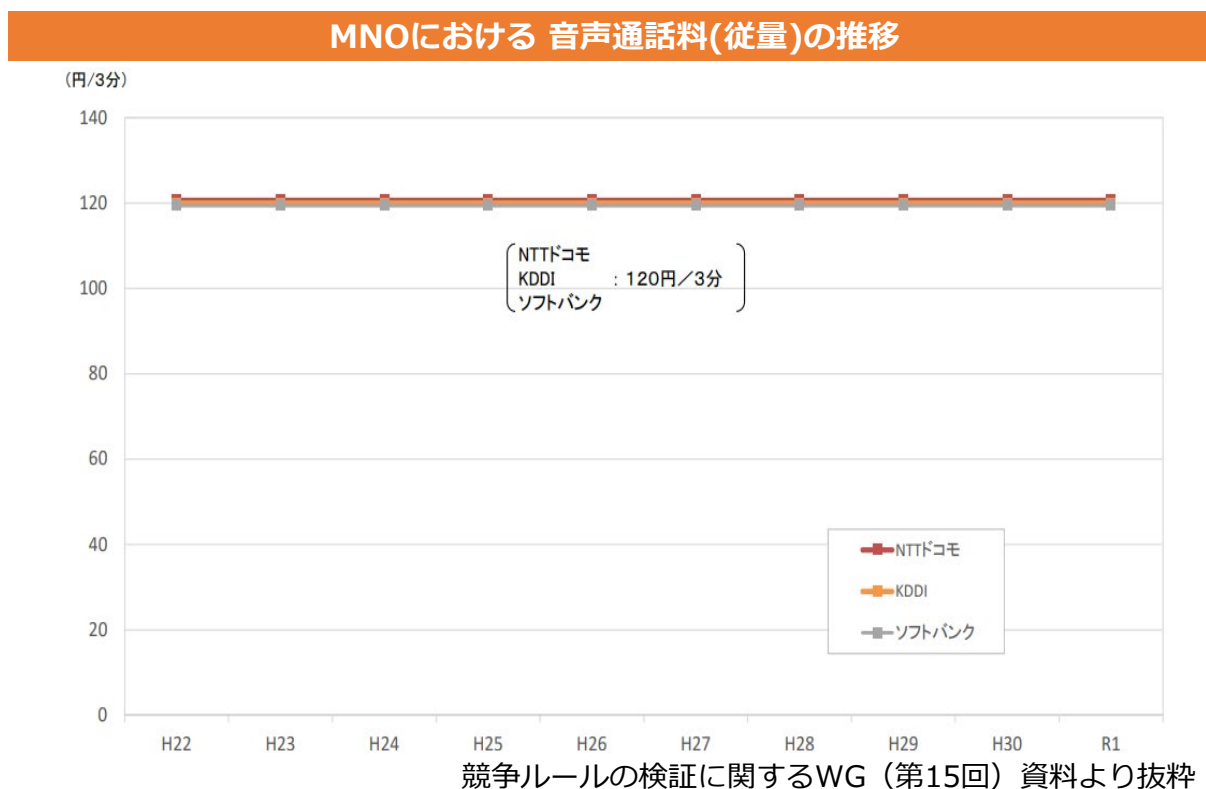


個人・法人 両輪の成長戦略

音声通話料金 関連



- MNOの音声通話料は、各社横並びで10年以上変化なし（3分120円）
- 当社でも、MNOから調達する音声通話については3分120円で利用者に提供
- 卸料金の高止まりの状況下では、営業コスト等を勘案すると、3分120円を下回る料金設定は困難だった



- MNOは、音声卸料金を14円30秒に設定。10年間見直しが無かったことは、MNO間の競争が機能してこなかったことの証左
- 前々回会合のMNOの各社意見を踏まえると、卸料金の値下げを行わず、リテールでは、実質的な値下げを行っていたことになり、MVNOのビジネス上、大きな問題と考える

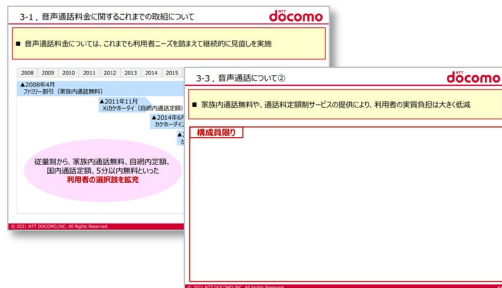
音声卸料金の推移



競争ルールの検証WG（第16回）各社資料より抜粋

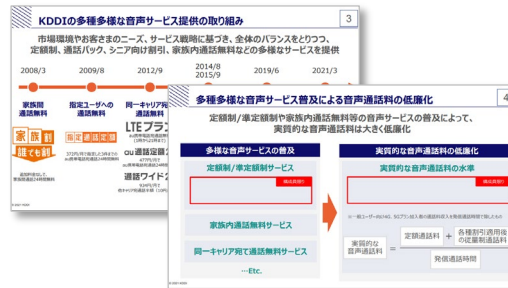
ドコモ

家族内通話無料や、通話料定額制サービスの提供により、利用者の実質負担は大きく低減



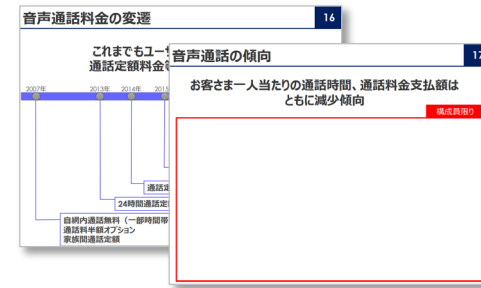
KDDI

家族内通話無料や、通話料定額制サービスの提供により、利用者の実質負担は大きく低減



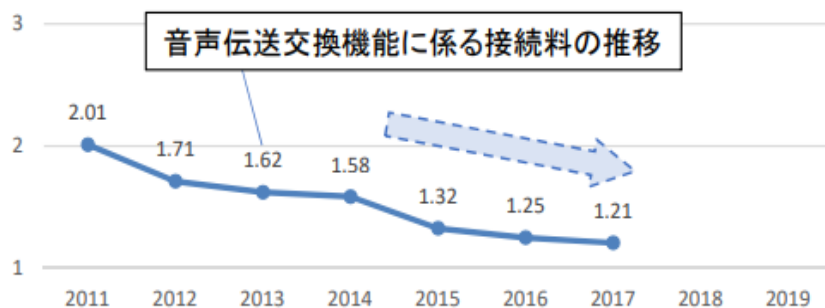
ソフトバンク

お客さま一人当たりの通話時間、通話料金支払額はともに減少傾向



- MNOが設定する着信接続料は継続的に低減
- 当社は、MNOと接続している中継電話事業者を、専用アプリを用い選択することで、業界に先駆け廉価な音声通話料（3分60円）を実現。その後も準定額オプションを拡充し、リテールでの競争をリード
- 今般、接続において、「プレフィックス自動付与機能」がMNOから提供されたことは、上述の専用アプリを不要とできる点で望ましい

着信接続料の推移



競争ルールの検証に関するWG（第15回）資料より抜粋

IIJにおける 主な音声通話関連サービス

- 2014年3月 音声通話付SIM提供開始** 赤字：提供中
 - ・ +1,000円/月(同年10月より+700円/月) 従量料金 (20円/30秒)
- 2015年4月 通話専用アプリ提供開始「みおふおんダイヤル」**
 - ・ 従量料金 (10円/30秒)
- 2015年4月 通話割引提供開始「ファミリー割引」**
 - ・ 家族内の通話2割引 (アプリ使用時：8円/30秒、アプリ不使用时：16円/30秒)
- 2016年9月 通話定額オプション提供開始**
 - 「誰とでも3分 家族と10分」
 - ・ +600円/月
 - ・ 1回3分超過時、10円/30秒 (家族は10分超過時、8円/30秒)
 - 「誰とでも5分家族と30分」
 - ・ +830円/月
 - ・ 1回5分超過時、10円/30秒 (家族は30分超過時、8円/30秒)
- 2017年5月 通話定額オプション一部改定**
 - 「誰とでも5分家族と30分」 ⇒ 「誰とでも10分家族30分」
 - 「誰とでも10分家族と30分」
 - ・ +830円/月
 - ・ 1回10分超過時、10円/30秒 (家族は30分超過時、8円/30秒)

- 当社としては、以前より「原価＋適正利潤での提供が二種指定事業者に義務づけられる接続」と、「ビジネスベースで自由な機能提供や価格設定が交渉可能な卸役務」の2制度が並立することは望ましいとの考えであり、現在も変わらない
- 今般、MNOより接続に係る機能として「プレフィックス自動付与機能」が提供されたことは、望ましい変化であり歓迎する
- 他方、ビジネスベースと言いながらもMNO間の競争が長年に渡り機能してこなかった卸市場においては、MNO間の競争を促し、もってリテール市場における料金の低廉化やサービス内容の向上が図られるよう、継続的な卸市場への競争の導入等の必要な制度的対応が求められる

- 本年の春商戦においては、MNO新プランの提供開始という状況に後れを取ることがないよう、当社でも新プランの企画を急ピッチで進めた
- しかし、コストの太宗を占める接続料・卸料金について、ぎりぎりまで情報が得られなかったことは、当社の事業計画上のリスクを生じたのみならず、**当社をMVNEとして事業を展開するパートナーMVNOへも深刻な影響を与えたもの**
- **MNOとMVNOの間で健全な競争を実現するため、サービス開発に係る期間(MVNO/MVNE)を踏まえた十分な時間的猶予が確保されるべき**
- MNOによる「**MVNOへの情報開示**」の在り方についても検討すべきなのではないか

- 2021年2月24日、第42回の接続料研究会において、音声卸標準の基本料・通話料が構成員限りで公開
- MNO各社の新プランサービス提供開始は3月下旬

- 2021年2月16,17日 MNO3社 00XY自動接続サービス提供開始に伴う接続約款変更届出
- 一部事業者が、3月より、プレフィックス自動付与機能を活用したサービスを開始

モバイル音声卸に係る代替性再検証(案)

具体的な検証方法 (卸検証GL)	検証に使用した データ	検証結果(案)
c)指定設備卸役務の提供料金や条件から、関連する 接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与している と合理的に評価できるか。	・接続料金 ・モバイル音声卸料金及び提供条件 ・モバイル音声卸と接続で料金異なる場合、その差分で回収するコスト	・モバイル音声卸料金は、基本料 []、通話料 [] となっている。(以前は基本料 []、通話料 []) ・この料金は、接続料金に、卸役務の提案、申込受付、契約締結等にかかる営業費、事業運営に必要な利益などモバイル音声卸の提供に必要な費目を合理的な範囲で加えたものであり、コストとの連動が認められる。 ・上記のことから、モバイル音声卸の料金は、接続料金と比較して実質的に選択し得る料金水準であり、接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与するものと評価できると考えられる。 <small>※今後行う値下げの想定額</small>

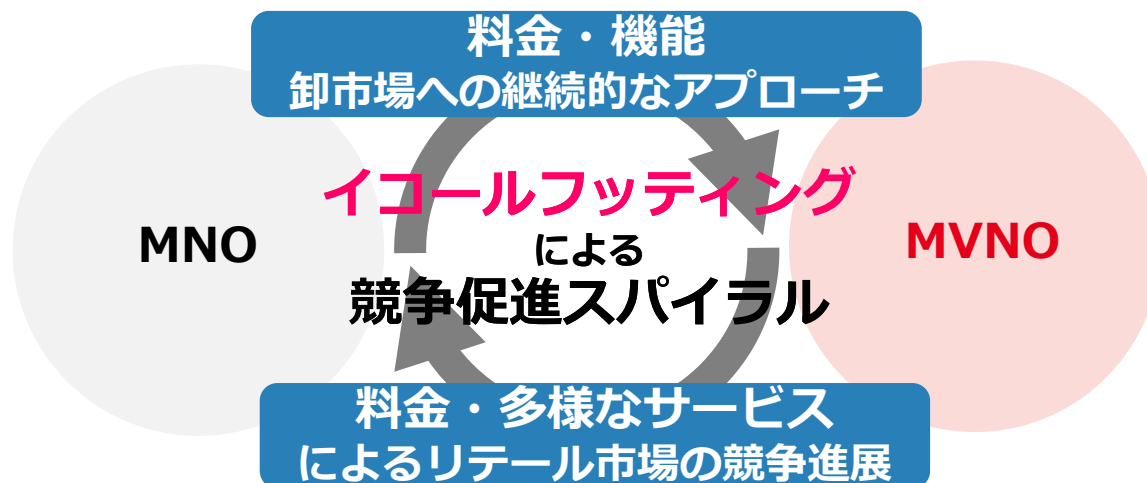
接続料の算定等に関する研究会（第42回）より抜粋

(3) 接続約款の変更届出等

年月日	関係事業者	概要
令和3年2月17日	NTTドコモ	変更届出 NTTドコモ (00XY自動接続サービス提供開始に伴う変更等)
令和3年2月16日	KDDI・沖縄セルラーソフトバンク	変更届出 KDDI・沖縄セルラーソフトバンク (00XY自動接続サービス提供開始に伴う変更等)

総務省HP「接続約款の変更届出等」より抜粋

- これまでMVNOは、リテール市場における競争軸として機能
- 今後もMVNOがリテール市場において競争の一翼を担い続ける為、**接続のみならず、卸においても、料金の低廉化・提供機能の拡充等が継続的になされることが重要**であり、現在の状況で卸市場に委ねられないのであれば、それを担保するための必要な取り組み（卸市場への競争の導入等）が必要
- その際、MNOとMVNOの情報の非対称性にも留意が必要
- 卸役務の更なる活用が見込まれる5G(SA)時代に向け **上記の検討を急ぐべき**



ヒアリング事項への回答



ヒアリング事項	回答
<p>事業法第27条の3の規律を遵守するために貴社として具体的にどのような取組を実施しているか</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社施策と代理店施策にて合算して上限2万円以内となっているか等、規律に沿った施策を実施とするよう自社および代理店の関係各部へ周知のうえ、施策チェック体制を構築・運用している。
<p>事業法第27条の3の規律を販売代理店が遵守するために貴社として具体的にどのような取組を実施しているか。</p>	
<p>改正電気通信事業法の運用に関して何か課題となっていることはないか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業法第27条の3の規律により過度なキャッシュバック競争が鎮静化され、それによる料金競争が消費者の利益となっていることは歓迎する。 ● しかし、規律が非常に複雑難解であり、規律に適合するために社内で議論をし尽くす必要がある等により、ビジネスにおける他者との競争速度に付いていくことが困難であったり、場合によってはついていけなくなることもあるという問題を抱えている。 ● 通信料金と端末代金の分離が進んできているなか再びキャッシュバック競争に戻るような規制緩和は避けるべきと考える。そのうえで事業者が適合するに際して「対応しやすく、運用しやすい」規制の在り方について検討していただいてもよいのではないかと。

ヒアリング事項	回答
既往契約の移行の状況はどのようなになっているか（移行実績）	<ul style="list-style-type: none"> ● 現時点で、既往契約からの移行は完了し、改正事業法に適合していないプランは提供していない。（2020年10月には、1年以内の最低利用期間付き契約で解約時に1,000円を超える違約金が適用される既往契約は無くなった）
既往契約の移行促進のために実施している違約金免除等の対応状況について、詳細はどのようなになっているか。	—
既往契約の移行促進のために実施している利用者への積極的な周知や働きかけとはどのような内容なのか（新料金プランの一般的な広告は除く。）。	—
改正法施行2年経過（2021年10月）時の既往契約数の見通しはどのようなになっているか。	—
今後、既往契約の移行促進を更に進めるために具体的にどのような取組を予定しているか。	—

ヒアリング事項	回答
<p>モバイル市場の現状についてどのように評価しているか。特に、昨年の検証作業以降の環境変化についてどのように捉えているか。</p> <p>当該環境変化を踏まえた、御社の戦略（料金、サービス等）は、どのようなものか（複数の料金プラン・ブランドを提供する場合には、プラン・ブランド毎の戦略・狙い）。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 今回、プレフィックス自動付与機能が提供開始されたことや、卸の基本料・通話料の低廉化が図られたことは大変望ましい。 ● 他方、MVNOのプランとMNOの廉価プランの間には通信品質に差があり、この差を埋めるため、引き続き、データ接続料の低廉化は必要。 ● 加えて、着信接続料は低廉化傾向であるのに対し、卸料金は10年間見直しがなされてこなかった、提供機能の拡充がなかった現状を鑑みると、卸市場においては、MNO間の競争が機能してこなかったものと捉えている。 ● これからも、接続と卸の2つの制度が並立・補完し合う関係が望ましく、今後も、継続的に卸料金が低廉化する、卸による新たな機能が提供される為には、卸市場において、MNO間の競争が促されるような制度的な取り組みが求められる ● 当社MVNO事業は、個人・法人の様々なトラヒック需要（最繁帯、必要容量・速度等のニーズ）を重ね合わせ、設備の利用効率を上げることで、事業利益の最大化を目指している ● 卸の更なる活用が見込まれる5GSA時代に向け、卸市場でのMNO間の競争を生じさせることが一層重要であり、その面においても、卸に対する制度的な取り組みが求められる
<p>各プラン・ブランド毎の反響はどの程度か（事前のエントリー数、実際の契約数、契約ユーザーの自社・他社割合等）。</p>	<p style="text-align: right;">構成員限り</p>

ヒアリング事項	回答
端末市場の動向	
改正電気通信事業法の施行後の端末販売戦略は、どのようなものか。また、施行前からどのような変化があるか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略に特段の変更はない。
改正電気通信事業法の施行後の端末販売の状況は、どうなっているか。例えば、販売台数の推移はどうなっているか、価格帯別（低・中・高価格帯）の販売台数の割合、チャンネル（店舗、オンライン）ごとの販売台数の割合はどうなっているか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業法改正に関わらず、従前より、端末販売は、オンラインによる直販のみを実施。 ● 販売台数は、改正電気通信事業法の施行後より、微増傾向。微増の内訳としては、販売価格2万円前後の端末が増えた傾向。
新型コロナウイルス感染症により、端末販売戦略は変化したのか。変化した場合、どのように変化したのか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略に特段の変更はない。
新型コロナウイルス感染症による端末販売への影響は、どうなっているか。例えば、販売台数の推移はどうなっているか、価格帯別（低・中・高価格帯）の販売台数の割合、チャンネル（店舗、オンライン）ごとの販売台数の割合はどうなっているか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 影響なし
中古端末市場の動向	
スマートフォンの下取りを行っているか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 実施していない
スマートフォンの下取り価格の水準はどうなっているか（市中の中古端末の下取り価格の水準との比較）。	—
中古スマートフォンの取扱い（販売）状況について、現在の状況と今後の取組はどうなっているか。	<ul style="list-style-type: none"> ● RMJガイドラインによる共通の基準の策定を一つの指標として活用でき、利用者に一定品質の端末を提供できるようになったことは高く評価する。ただ、特にiPhoneについて、価格や供給量の変動が大きく、時には新品よりも高い販売価格を設定するしかないなど安定した販売が難しい。少しでも安定的に調達を行うため、複数の中古端末流通事業者から調達を実施している状況。調達数量を増やし、各社と安定的に取引を行うことで調達価格や調達数量を安定させたいが、第27条3項ガイドラインにより、調達後の在庫リスクに柔軟に対応することができず、販売の拡大に足枷が嵌められていると感じる。
下取りしたスマートフォンの売却先（海外事業者、国内事業者）について、現在の状況と今後の取組はどうなっているか。	—

ヒアリング事項	回答
各社のかけ放題の考え方は何か。	<ul style="list-style-type: none"> ● 従量による原価、利用者の発呼状況、定額サービスによる利益等の関係を試算し、定額プランを構築。
従量制と各種通話オプションの加入者割合はどうなっているか。	<p>構成員限り</p>
音声通話アプリの問題点は何か。	<ul style="list-style-type: none"> ● OSの制限により自社音声通話アプリでの着信履歴の取得が出来ない為、利用者は、着信履歴へコールバックする際は、アプリを起動して番号をコピー＆ペーストする必要があるなど、利用者利便に欠ける点。
アプリを使用しない場合の従量制料金を20円/30秒と設定している理由は何か。	<ul style="list-style-type: none"> ● 中継事業者からの卸料金をふまえ、音声通話アプリを使用する前提での料金競争を行ってきたものであり、アプリを使用しない料金については、MNOの卸料金が高額であったことから、値下げ余力が無かったもの ● 卸価格が低廉化したことで、今後、20円/30秒の料金については見直しを進める予定。ただ、一部MNOから提供されるCDR(call detail record)の仕様に不明な点があり、料金の誤請求等で、利用者に迷惑をかけることが無いよう、MNOと協議しつつ進めていく
代替性検証を踏まえた、接続メニューの追加やそれに伴う音声卸料金の見直しによる市場の見通しと、今後のマーケット戦略等についてどう考えているか。	<ul style="list-style-type: none"> ● 00XY自動接続機能の提供により、今後、アプリの利用がなくとも、利用者が使いやすく、且つ料金の安い音声通話サービスの提供が可能になると考えている。 ● また、MNOの音声卸料金について、継続的に競争による調達価格の低廉化および提供機能の拡充が進むようであれば、それにより、より利用者利便性の高い音声通話サービスの提供が可能となる。 ● これまでMVNOは、データ通信の利用がメインであり、音声通話はあまり使わない利用者をターゲットにマーケットを広げてきた。音声通話サービスの拡充により、マーケットの更なる拡大を期待している。
専用通話アプリを使わないとかかけ放題ができない理由は何か。	<ul style="list-style-type: none"> ● 専用通話アプリにより、プレフィックスを付与することで、MNOよりも廉価な音声従量料金である中継事業者の卸単価が適用可能となる為

ヒアリング事項	回答
<p>利用者にとってオンライン手続きが使いづらいものになっていないか。例えば、SIMロックのオンライン解除について、SIMロックの解除ページを簡単に見つけることができるか。解除手続きそのものが、簡易なものになっているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社においては、2012年のサービス開始以来、全ての手続きをオンラインで提供してきた。 ● オンラインによる申し込みは、[プラン選択]>[端末選択]>[オプション選択]>[お客様情報入力・本人確認]の4ステップで手続き可能なよう、分かりやすい案内としている。
<p>自社の回線で利用可能な端末について、適切な周知がなされているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 回線タイプ(ドコモ網/au網)ごとに動作確認をとっている端末をWEBページに掲載。 ● メーカー名や端末名で検索可能となっている。
<p>固定通信サービス以外のコンテンツサービスや決済手段等のサービス等とのセット販売や、事業者乗換え時の金銭的成本などが事業者の変更を制約しているという懸念についてどう考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● MNOの廉価プランの提供により、MNOとMVNOの料金が近接化しているなか、利用者にMVNOサービスに対して乗り換えてもらうためには、スイッチングコストの徹底的な低廉化が必要と考える。 ● コンテンツサービスや決済手段等の付加サービスについては、事業規模の違い等により、MNOのラインナップとMVNOが提供可能なサービスに差があるのが現状。 ● これらの付加サービスが、回線とバンドルされることによって、利用者の乗換えを阻害する場合は、回線とのアンバンドル化を進めることが望ましい（キャリアメールの持ち運び等）
<p>その他、利用者利益又は事業者間の公正競争を阻害するような措置はなされていないか。そうした措置をチェックするメカニズムはあるか。</p>	<p>—</p>

Lead Initiative

日本のインターネットは1992年、IIJとともにはじまりました。以来、IIJグループはネットワーク社会の基盤をつくり、技術力でその発展を支えてきました。インターネットの未来を想い、新たなイノベーションに挑戦し続けていく。それは、つねに先駆者としてインターネットの可能性を切り拓いてきたIIJの、これからも変わることのない姿勢です。IIJの真ん中のIはイニシアティブ

IIJはいつもはじまりであり、未来です。



Ongoing Innovation

本書には、株式会社インターネットイニシアティブに権利の帰属する秘密情報が含まれています。本書の著作権は、当社に帰属し、日本の著作権法及び国際条約により保護されており、著作権者の事前の書面による許諾がなければ、複製・翻案・公衆送信等できません。IIJ、Internet Initiative Japanは、株式会社インターネットイニシアティブの商標または登録商標です。その他、本書に掲載されている商品名、会社名等は各会社の商号、商標または登録商標です。本文中では™、@マークは表示していません。

©2013 Internet Initiative Japan Inc. All rights reserved. 本サービスの仕様、及び本書に記載されている事柄は、将来予告なしに変更することがあります。